

主催：小田原箱根商工会議所

事業再構築補助金セミナー

**経営革新等認定支援機関
かもし感動創造経営研究所
代表 瀬戸正人
中小企業診断士・MBA**

<講師プロフィール>

経営革新等認定支援機関

瀬戸 正人



- 学歴 東洋大学大学院経営学修士課程修了（MBA）
神奈川大学経済学部卒
- 資格 ・中小企業診断士 ・1級販売士 ・事業承継士
・事業再生士補、産業カウンセラー ・消費生活アドバイザー
- 職歴 大手エレクトロニクス専門メーカーに35年在籍。国内市場のマーケティング、販売戦略の企画・立案などの職務を歴任。
2009年より、東京都・国の公的支援機関、よろず支援拠点にて12年間中小企業・小規模事業者の支援を行い、収益拡大を目標に伴走型経営支援を行っている。
- 専門 ものづくり補助金、持続化補助金をはじめ、経営革新、経営改善、事業承継等に関する経営計画の策定支援。

本日お伝えすること

I. 事業再構築補助金の制度概要

- | | |
|-------------------|------------------------|
| 0、制度概要全般 | 6、補助金支払までのプロセス、フォローアップ |
| 1、事業目的、申請要件 | 7、事前着手承認制度 |
| 2、予算額、補助額、補助率 | 8、準備可能な事項 |
| 3、中小企業の範囲、中堅企業の範囲 | 9、注意事項 |
| 4、補助対象経費 | 10、事業再構築の事例 |
| 5、事業計画の策定 | |

II. 事業再構築補助金 事業計画書作成のポイント

- 1、事業計画策定のポイント
- 2、説得力のある事業計画の構造
- 3、自社のSWOT（S×O：積極戦略）を考える
- 4、会社の強み（目に見えない資産）とは

III. 採択されるために補助金の本質を知る

- 1、補助金を実施する政府の意図を知る
- 2、補助金採択に近づく事業計画とは
- 3、『一貫した説得力の高いストーリー』とは
- 4、『審査項目に対して抜け・漏れがないとは』

中小企業等事業再構築促進事業

(参考) 中小企業等事業再構築促進事業

中小企業庁 技術・経営革新課
03-3501-1816

令和2年度第3次補正予算案額 **1兆1485億円**

事業の内容

事業目的・概要

- 新型コロナウイルス感染症の影響が長期化し、当面の需要や売上の回復が期待し難い中、ポストコロナ・ウィズコロナ時代の経済社会の変化に対応するために中小企業等の事業再構築を支援することで、日本経済の構造転換を促すことが重要です。
- そのため、新規事業への進出等の新分野展開、業態転換、事業・業種転換、事業再編及びこれらの取組を通じた規模の拡大等、思い切った事業再構築に意欲を有する中小企業等の挑戦を支援します。
- また、事業再構築を通じて中小企業等が事業規模を拡大し中堅企業に成長することや、海外展開を強化し市場の新規開拓を行うことが特に重要であることから、本事業ではこれらを志向する企業の挑戦を更に支援します。
- 本事業では、中小企業等と認定支援機関や金融機関が共同で事業計画を策定し、両者が連携し、一体となって取り組む事業再構築を支援します。

成果目標

- 事業終了後3～5年で、付加価値額の年率平均3.0%(一部5.0%)以上増加、又は従業員一人当たり付加価値額の年率平均3.0%(一部5.0%)以上の増加を旨とします。

条件(対象者、対象行為、補助率等)



事業イメージ

補助対象要件

- ① 申請前の直近6カ月間のうち、任意の3ヶ月の合計売上高が、コロナ以前の同3カ月の合計売上高と比較して**10%以上減少**している中小企業等。
- ② 自社の強みや経営資源(ヒト/モノ等)を活かしつつ、「事業再構築指針」に沿った**事業計画**を認定支援機関と策定した中小企業者

補助金額・補助率

	補助金額	補助率
中小企業(通常特)	100万円以上6,000万円以下	2/3
中小企業(事業特)※1	6,000万円以上1億円以下	2/3
中堅企業(通常特)	100万円以上8,000万円以下	1/2(4,000万円超は1/3)
中堅企業(グローバル/半導体特)※2	8,000万円以上1億円以下	1/2

※1. 中小企業(卒業特)：400社限定。

計画期間内に、①組織再編行為、②新規設備投資、③グローバル展開のいずれかにより、資本金又は従業員を増やし、中小企業から中堅企業へ成長する事業者向けの特別特。

※2. 中堅企業(グローバル/半導体特)：100社限定。以下の要件を全て満たす中堅企業向けの特別特。

①直前6ヶ月間のうち、任意の3カ月の合計売上高が、コロナ以前の同3カ月の合計売上高と比較して、

15%以上減少している中堅企業。

②事業終了後3～5年で、付加価値額又は従業員一人当たり付加価値額の年率**5.0%以上増加**を達成すること。

③グローバル展開を果たす事業であること。

事業再構築のイメージ

- 小売店舗による衣服販売業を営んでいたところ、コロナの影響で売上が減少したことを契機に店舗を縮小し、ネット販売事業やサブスクリプションサービス事業に業態を転換。
- ガソリン車の部品を製造している事業者が、コロナ危機を契機に従来のサプライチェーンが変化する可能性がある中、今後の需要拡大が見込まれるEVや蓄電池に必要な特殊部品の製造に着手、生産に必要な専用設備を導入。
- 航空機部品を製造している事業者が、コロナの影響で需要が激減したため、当該事業の圧縮・関連設備の廃棄を行い、新たな設備を導入してロボット関連部品・医療機器部品製造の事業を新規に立上げ。

1, 事業目的、申請要件

1. 事業目的、申請要件

- ポストコロナ・ウィズコロナの時代の経済社会の変化に対応するため、中小企業等の思い切った事業再構築を支援することで、日本経済の構造転換を促すことを目的とします。
- コロナの影響で厳しい状況にある中小企業、中堅企業、個人事業主、企業組合等を対象とします。申請後、審査委員が審査の上、予算の範囲内で採択します。

主要申請要件

1. 売上が減っている

- 申請前の直近6か月間のうち、任意の3か月の合計売上高が、コロナ以前（2019年又は2020年1～3月）の同3か月の合計売上高と比較して10%以上減少している。

2. 事業再構築に取り組む

- 事業再構築指針に沿った新分野展開、業態転換、事業・業種転換等を行う。

3. 認定経営革新等支援機関と事業計画を策定する

認定経営革新等支援機関：<https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/kakushin/nintei/>

- 事業再構築に係る事業計画を認定経営革新等支援機関と策定する
補助金額が3,000万円を超える案件は金融機関（銀行、信金、ファンド等）も参加して策定する。金融機関が認定経営革新等支援機関を兼ねる場合は、金融機関のみで構いません。
- 補助事業終了後3～5年で付加価値額の年率平均3.0%(グローバルV字回復枠は5.0%)以上増加、又は従業員一人当たり付加価値額の年率平均3.0%(同上5.0%)以上増加の達成を見込む事業計画を策定する。

※付加価値額とは、営業利益、人件費、減価償却費を足したものをいう。

2-1. 予算額、補助額、補助率

2-1. 予算額、補助額、補助率 (通常枠、卒業枠、グローバルV字回復枠)

- 予算額として、令和2年度第3次補正予算で、1兆1485億円が計上されています。
- 補助金の公募は、1回ではなく、令和3年度にも複数回実施する予定です。

中小企業 通常枠： 補助額 100万円～6,000万円 補助率 2 / 3

卒業枠： 補助額 6,000万円超～1億円 補助率 2 / 3

卒業枠とは

400社限定。事業計画期間内に、①組織再編、②新規設備投資、③グローバル展開のいずれかにより、資本金又は従業員を増やし、中小企業から中堅企業へ成長する事業者向けの特別枠。

中堅企業 通常枠： 補助額 100万円～8,000万円 補助率 1 / 2 (4,000万円超は1 / 3)

グローバルV字回復枠： 補助額 8,000万円超～1億円 補助率 1 / 2

グローバルV字回復枠とは

100社限定。以下の要件を全て満たす中堅企業向けの特別枠。

- ① 直前6か月間のうち任意の3か月の合計売上高がコロナ以前の同3か月の合計売上高と比較して、15%以上減少している中堅企業。
- ② 補助事業終了後3～5年で付加価値額又は従業員一人当たり付加価値額の年率5.0%以上増加を達成を見込む事業計画を策定すること。
- ③ グローバル展開を果たす事業であること。

2-2. 予算額、補助額、補助率

2-2. 予算額、補助額、補助率 (緊急事態宣言特別枠と通常枠の加点)

- 令和3年の緊急事態宣言により深刻な影響を受けた中小企業等については、「緊急事態宣言特別枠」を設け、補助率を引き上げます。
- 「特別枠」で不採択となったとしても、加点の上、「通常枠」で再審査しますので、特別枠へ応募された方は、その他の方に比べて採択率が高くなる可能性があります。

緊急事態宣言特別枠の対象となる事業者

【要件】

通常枠の申請要件（P.2 参照）を満たし、かつ緊急事態宣言に伴う飲食店の時短営業や不要不急の外出・移動の自粛等により影響を受けたことにより、令和3年1～3月のいずれかの月の売上高が対前年または前々年の同月比で30%以上減少している事業者。

※要件に合致すれば、地域や業種は問いません。

従業員数	補助金額	補助率
5人以下	100万円～500万円	中小企業：3/4 中堅企業：2/3
6～20人	100万円～1,000万円	
21人以上	100万円～1,500万円	

「特別枠」に申請されて、不採択となった事業者については、加点の上、通常枠で再審査いたします。
なお、上記の要件を満たす事業者で、「通常枠」のみに申請された場合でも、加点措置を行います。

【注】「緊急事態宣言特別枠」には、採択件数に限りがあります。

3, 中小企業の範囲、中堅企業の範囲

3. 中小企業の範囲、中堅企業の範囲

- 中小企業の範囲は、中小企業基本法と同様です。
- 中堅企業の範囲は、現段階では調整中ですが、資本金10億円未満となる見込みです。

中小企業の範囲

製造業その他： 資本金 3 億円以下の会社 又は 従業員数300人以下の会社及び個人
卸売業： 資本金 1 億円以下の会社 又は 従業員数100人以下の会社及び個人
小売業： 資本金 5 千万円以下の会社 又は 従業員数50人以下の会社及び個人
サービス業： 資本金 5 千万円以下の会社 又は 従業員数100人以下の会社及び個人

【注1】 大企業の子会社等の、いわゆる「みなし大企業」は支援の対象外です。

【注2】 確定している（申告済みの）直近過去3年分の各年又は各事業年度の課税所得の年平均額が15億円を超える場合は、中小企業ではなく、中堅企業として支援の対象となります。

【注3】 企業組合、協業組合、事業協同組合を含む「中小企業等経営強化法」第2条第1項が規定する「中小企業者」や、収益事業を行う等の要件を満たすNPO法人も支援の対象です。

中堅企業の範囲

中小企業の範囲に入らない会社のうち、資本金10億円未満の会社（調整中）

4， 補助対象経費

4． 補助対象経費

- 本補助金は、基本的に設備投資を支援するものです。設備費のほか、建物の建設費、建物改修費、撤去費、システム購入費も補助対象です。
- 新しい事業の開始に必要な研修費、広告宣伝費・販売促進費も補助対象です。

補助対象経費の例

【主要経費】

- 建物費（建物の建築・改修に要する経費）、建物撤去費、設備費、システム購入費、リース費

【関連経費】

- 外注費（製品開発に要する加工、設計等）、技術導入費（知的財産権導入に係る経費）
- 研修費（教育訓練費等）、広告宣伝費・販売促進費（広告作成、媒体掲載、展示会出展等）
- クラウドサービス費、専門家経費

【注】「関連経費」には上限が設けられる予定です。

補助対象外の経費の例

- 補助対象企業の従業員の人件費、従業員の旅費
- 不動産、株式、公道を走る車両、汎用品（パソコン、スマートフォン、家具等）の購入費
- 販売する商品の原材料費、消耗品費、光熱水費、通信費

補助対象経費

建物費

建物
改修費

設備費

システム
購入費

外注費

(加工・設計等)

研修費

(教育訓練費等)

技術導入費

(知的財産権導入
に係る経費)

広告宣伝費
販売促進費

- ① 店舗（建物）縮小に伴う**改修費用**が補助金と対象となる。
- ② **設備の撤去費用**が補助の対象になる。
- ③ **設備投資**（生産設備やシステム構築）だけでなく、**広告宣伝費・販売促進費**も補助の対象になる。
- ④ 新たな取り組みのための**従業員教育（研修等）**の費用が補助の対象になる。

【注】 補助対象企業の**従業員の人件費**及び**従業員の旅費**は**補助対象外**です。

補助対象経費の例

設備費

- 事業再構築に使用する設備機械装置の購入及び据付け等の費用
- 事業圧縮にかかる設備撤去の費用等も対象
※サプライチェーン対策のための国内投資促進事業費補助金の公募要領

システム 購入費

- 事業再構築に使用するソフトウェア（専用ソフトウェア・情報システムの購入費用
※サプライチェーン対策のための国内投資促進事業費補助金の公募要領、ものづくり補助金公募要領参照

外注費 (加工・設計等)

- 新製品・サービスの開発に必要な加工や設計（デザイン）・検査等の一部を外注（請負、委託等）する場合の経費
- 上限が定めらる可能性がある。
※ものづくり補助金公募要領参照

技術導入費 (知的財産権導入 に係る経費)

- 事業再構築に関連する知的財産権等の導入に要する経費
- 特許権等の知的財産権等の取得に要する弁理士の手続き代行費用や外国特許出願のための翻訳料など
※ものづくり補助金公募要領参照

【注】上記補助対象経費例は、ものづくり補助金等で同様の経費項目に掲載された内容から類推したものです。
最終的には、「事業再構築補助金」の公募要領公開後にご確認下さい。

補助対象経費の例

建物費

- 固定資産のうち、事業再構築に使用するものの取得等価格
 - 建物と切り離すことのできない付帯設備
- ※サプライチェーン対策のための国内投資促進事業費補助金の公募要領参照

建物 改修費

- 新規事業や店舗縮小にかかる店舗改修費用等
 - 補助金支払後であっても、一定の期間、処分（補助目的以外での使用、譲渡、担保提供、廃棄等）が制限される可能性がある。
- ※小規模事業者持続化補助金の公募要領参照

研修費 (教育訓練費等)

- 事業再構築に関連する教育関連費等が対象になる可能性が大きい。

広告宣伝費 販売促進費

- 事業再構築に関連する製品・サービスにかかる広告（パンフレット、動画、写真等）の作成及び媒体掲載、展示会出展、セミナー開催、市場調査、営業代行利用、マーケティングツール活用等にかかる経費
 - 補助事業と関係のない製品・サービスの広告や会社全体のPR広告に関する経費は対象外の可能性大。
- ※ものづくり補助金公募要領参照

【注】上記補助対象経費例は、ものづくり補助金等で同様の経費項目に掲載された内容から類推したものです。
最終的には、「事業再構築補助金」の公募要領公開後にご確認下さい。

5, 事業計画の策定

5. 事業計画の策定

- 補助金の審査は、事業計画を基に行われます。採択されるためには、合理的で説得力のある事業計画を策定することが必要です。
- 事業計画は、認定経営革新等支援機関と相談しつつ策定してください。認定経営革新等支援機関には、事業実施段階でのアドバイスやフォローアップも期待されています。

事業計画に含めるべきポイントの例

- 現在の企業の事業、強み・弱み、機会・脅威、事業環境、事業再構築の必要性
- 事業再構築の具体的内容（提供する製品・サービス、導入する設備、工事等）
- 事業再構築の市場の状況、自社の優位性、価格設定、課題やリスクとその解決法
- 実施体制、スケジュール、資金調達計画、収益計画（付加価値増加を含む）



具体的な審査項目は公募要領に掲載予定です。事業化に向けた計画の妥当性、再構築の必要性、地域経済への貢献、イノベーションの促進などが審査項目となる可能性があります。

認定経営革新等支援機関とは

<https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/kakushin/nintei/>

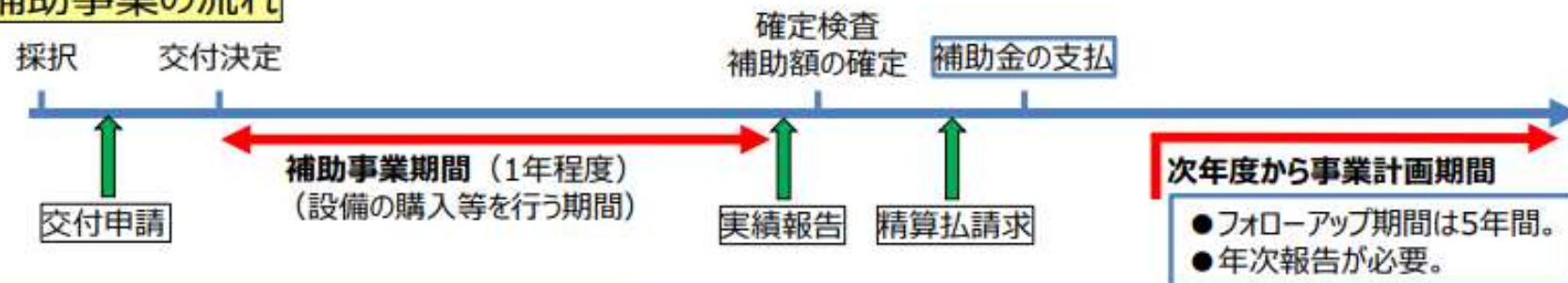
- 認定経営革新等支援機関とは、中小企業を支援できる機関として、経済産業大臣が認定した機関です。
- 全国で3万以上の金融機関、支援団体、税理士、中小企業診断士等が認定を受けています。
- 中小企業庁のホームページで、認定経営革新等支援機関を検索することが可能です。

6, 補助金支払までのプロセス、フォローアップ

6. 補助金支払までのプロセス、フォローアップ

- 補助金は、事業者による支出を確認した後に支払われます。概算払制度を設ける予定ですが、補助金交付要綱等に基づき、用途はしっかりと確認することとなります。
- 事業計画は、補助事業期間終了後もフォローアップします。補助事業終了後5年間、経営状況等について、年次報告が必要です。補助金で購入した設備等は、補助金交付要綱等に沿って、厳格に管理することとなります。

補助事業の流れ



事業終了後のフォローアップ項目の例

●事業者の経営状況、再構築事業の事業化状況の確認

※「卒業枠」では、事業計画期間終了後、正当な理由なく中堅企業へ成長できなかった場合、補助金の一部返還を求める予定です。

※「グローバルV字回復枠」では、予見できない大きな事業環境の変化に直面するなどの正当な理由なく付加価値目標が未達の場合、補助金の一部返還を求める予定です。

●補助金を活用して購入した資産の管理状況の確認、会計検査への対応

※不正、不当な行為があった場合は、補助金返還事由となります。不正があった場合は、法令に基づく罰則が適用される可能性があります。

7, 事前着手承認制度

7. 事前着手承認制度

- 補助事業の着手（購入契約の締結等）は、原則として交付決定後です。
- 公募開始後、事前着手申請を提出し、承認された場合は、2月15日以降の設備の購入契約等が補助対象となり得ます。ただし、設備の購入等では入札・相見積が必要です。また、補助金申請後不採択となるリスクがありますのでご注意ください。

1. 通常の手続の流れ



2. 事前着手を実施する場合



8, 準備可能な事項

8. 準備可能な事項

- 公募開始は本年 3 月となる見込みです。
- 申請は全て電子申請となりますので、「GBIZIDプライムアカウント」が必要です。
- 現段階で申請を考えておられる事業者は、事業計画の策定等の準備を進めることが可能です。

現段階で準備可能な事項

● 電子申請の準備

申請はjGrants（電子申請システム）での受付を予定しています。GBIZIDプライムアカウントの発行に2～3週間要する場合がありますので、事前のID取得をお勧めします。

GBIZIDプライムアカウントは、以下のホームページで必要事項を記載し、必要書類を郵送して作成することができます。 <https://gbiz-id.go.jp/top/>

● 事業計画の策定準備

一般に、事業計画の策定には時間がかかります。早めに、現在の企業の強み弱み分析、新しい事業の市場分析、優位性の確保に向けた課題設定及び解決方法、実施体制、資金計画などを検討することをお勧めします。

● 認定経営革新等支援機関との相談

必要に応じて、早めに認定経営革新等支援機関に相談してください。認定経営革新等支援機関は、中小企業庁ホームページで確認できます。

9、注意事項

9. 注意事項

- 内容が異なる別の事業であれば、同じ事業者が異なる補助金を受けることは可能です。ただし、同一事業で複数の国の補助金を受けることはできません。複数回、事業再構築補助金を受けることはできません。
- 不正、不当な行為があった場合は、補助金返還事由となります。不正があった場合は、法令に基づく罰則が適用される可能性がありますので、十分ご注意ください。

注意事項の例

●事業者自身による申請をお願いします

事業計画は、認定経営革新等支援機関と作成することとなります。ただし、補助金の申請は、事業者自身が行っていただく必要があります。申請者は、事業計画の作成及び実行に責任を持つ必要があります。

電子申請について不明な点等がございましたら、認定経営革新等支援機関やよろず支援拠点にご相談いただくか、事業再構築補助金のコールセンター（今後開設予定）にお問い合わせください。

【参考】「GビズID」ヘルプデスク 06-6225-7877、「Jグランツ」経済産業省問合せ窓口 mail : jgrants@meti.go.jp

●事業計画には審査があります

本事業では、提出いただいた事業計画を外部有識者からなる審査員が評価し、より優れた事業計画を採択します。不採択となる可能性があることにご注意ください。

●悪質な業者への注意

事業計画の策定等で外部の支援を受ける際には、提供するサービスと乖離した高額な成功報酬を請求する悪質な業者にご注意ください。

公募期間

	3次締切
公募開始日	令和3年3月 日() 時
申請開始日	令和3年 月 日() 時
申請締切日	令和3年 月 日() 時

※申請にあたっては、GビズIDプライムアカウントの取得が必要となります。未取得の方はお早めに利用登録を行ってください。

The logo for gBizID, featuring the text "gBizID" in white on a blue rectangular background.

※申請はjGrantsからとなります。

The logo for jGrants, featuring the text "jGrants" in a bold, sans-serif font. The "j" is black, and "Grants" is blue.

10. 事業再構築の事例

【ご案内】 事業再構築の定義等については、今後公開される「**事業再構築指針**」をご参照ください。

事業再構築補助金の活用イメージ

中小企業等事業再構築促進事業の活用イメージ

小売業

衣服販売業を営んでいたところ、
コロナの影響で客足が減り、売上が減少

➡ 店舗での営業規模を縮小し、
ネット販売事業やサブスクリプション事業に業態を転換。

補助経費の例：店舗縮小にかかる店舗改修の費用、
新規オンラインサービス導入にかかるシステム構築の費用など

製造業

航空機部品を製造していたところ、
コロナの影響で需要が減少

➡ 当該事業の圧縮・関連設備の廃棄等を行い、ロボット
関連部品・医療機器部品製造の事業を新規に立上げ。

補助経費の例：事業圧縮にかかる設備撤去の費用、
新規事業に従事する従業員への教育のための研修費用など

飲食業

レストラン経営をしていたところ、
コロナの影響で客足が減り、売上が減少

➡ 店舗での営業を廃止。オンライン専用の注文サービスを新
たに開始し、宅配や持ち帰りの需要に対応。

補助経費の例：店舗縮小にかかる建物改修の費用、
新規サービスにかかる機器導入費や広告宣伝のための費用など

補助対象経費の例

建物費、建物改修費、設備費、システム購入費、外注費（加工、設計等）、
研修費（教育訓練費等）、技術導入費（知的財産権導入に係る経費）、
広告宣伝費・販売促進費（広告作成、媒体掲載、展示会出展等）等が
補助対象経費に含まれます。

【注】補助対象企業の従業員の人件費及び従業員の旅費は補助対象外です。

担当課 中小企業庁 経営支援部 技術・経営革新課
03-3501-1816

※公募開始時期や対象業種については未定です。

※申請にはJGrants（電子申請システム）での受付を予定しています。gBizIDプライムアカウントの発行に
2～3週間要する場合がありますので、補助金の申請を考慮しておられる方は事前のID取得をお勧めします。

※認定支援機関は、中企庁HPに記載の「経営革新等支援機関認定一覧」をご覧ください。

<https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/kakushin/nintei/kikan.htm>

12月1日公表「中小企業等事業再構築促進事業」

COPYRIGHT(C) かもにし感動創造経営研究所

本補助金を活用できる取組事例・活用シーン

事業の再構築に挑戦する皆様へ

ポストコロナ・ウィズコロナ時代の経済社会の変化に対応するための
企業の思い切った事業再構築を支援
 (中小企業等事業再構築促進事業)

対象

新分野展開、業態転換、事業・業種転換、事業再編又はこれらの取組を通じた規模の拡大等、思い切った事業再構築に意欲を有する、以下の要件をすべて満たす中小企業等の挑戦を支援します！

1. 申請前の直近6か月間のうち、任意の3か月の合計売上高が、コロナ以前の同3か月の合計売上高と比較して10%以上減少している中小企業等。
2. 事業計画を認定経営革新等支援機関や金融機関と策定し、一体となって事業再構築に取り組む中小企業等。
3. 補助事業終了後3～5年で付加価値額の年率平均3.0%(一部5.0%)以上増加、又は従業員一人当たり付加価値額の年率平均3.0%(一部5.0%)以上増加の達成。

企業規模	通常枠	補助額	補助率
中小企業	通常枠	100万円～6,000万円	2/3
	卒業枠*	6,000万円超～1億円	2/3
中堅企業	通常枠	100万円～8,000万円	1/2 (4,000万円超は1/3)
	グローバルV字回復枠**	8,000万円超～1億円	1/2

*卒業枠：400社限定。事業計画期間内に、①組織再編、②新規設備投資、③グローバル展開のいずれかにより、資本金又は従業員を増やし、中小企業者等から中堅・大企業等へ成長する事業者向けの特別枠。
 **中小企業の範囲については、中小企業基本法と同様。

緊急事態宣言特別枠

上記1～3の要件に加え、緊急事態宣言に伴う飲食店の時短営業や不要不急の外出・移動の自粛等により影響を受けたことにより、令和3年1～3月のいずれかの月の売上高が対前年または前々年の同月比で30%以上減少していること。

補助額	従業員数	補助率
100万円～500万円	従業員数5人以下	中小企業 3/4
100万円～1,000万円	従業員数6～20人	中堅企業 2/3
100万円～1,500万円	従業員数21人以上	

令和2年度3次補正予算 (3月に公募開始予定)

※今後、事業内容が変更される場合があります。3月に発表される予定の公募要綱をご確認ください。

経済産業省 右記QRコードをスクリーンショットし、お問い合わせてシステムに移動します。
 中小企業庁 <https://nen-enquete-cnt.meti.go.jp/form/pub/keiei/ner02/sankochiku>

中小企業等事業再構築促進事業の活用イメージ

飲食業 喫茶店経営 →飲食スペースを縮小し、新たにコーヒー豆や焼き菓子のテイクアウト販売を実施。	飲食業 居酒屋経営 →オンライン専用の注文サービスを新たに開始し、宅配や持ち帰りの需要に対応。	飲食業 レストラン経営 →店舗の一部を改修し、新たにドライブイン形式での食事のテイクアウト販売を実施。
飲食業 弁当販売 →新規に高齢者向けの食事宅配事業を開始。地域の高齢化へのニーズに対応。	小売業 衣服販売業 →衣料品のネット販売やサブスクリプション形式のサービス事業に業態を転換。	小売業 ガソリン販売 →新規にフィットネスジムの運営を開始。地域の健康増進ニーズに対応。
サービス業 ヨガ教室 →室内での密を回避するため、新たにオンライン形式でのヨガ教室の運営を開始。	サービス業 高齢者向けデイサービス →一部事業を他社に譲渡。病院向けの給食、事務等の受託サービスを新規に開始。	製造業 半導体製造装置部品製造 →半導体製造装置の技術を活用した洋上風力設備の部品製造を新たに開始。
運輸業 タクシー事業 →新たに一般貨物自動車運送事業の許可を取得し、食料等の宅配サービスを開始。	製造業 航空機部品製造 →ロボット関連部品・医療機器部品製造の事業を新規に立上げ。	製造業 伝統工芸品製造 →百貨店などでの売上が激減。ECサイト(オンライン上)での販売を開始。
食品製造業 和菓子製造・販売 →和菓子の製造過程で生成される成分を活用し、新たに化粧品の製造・販売を開始。	建設業 土木造成・造園 →自社所有の土地を活用してオートキャンプ場を整備し、観光事業に新規参入。	情報処理業 画像処理サービス →映像編集向けの画像処理技術を活用し、新たに医療向けの診断サービスを開始。

補助対象経費の例

建物費、建物改修費、設備費、システム購入費、外注費(加工、設計等)、研修費(教育訓練費等)、技術導入費(知的財産権導入に係る経費)、広告宣伝費・販売促進費(広告作成、媒体掲載、展示会出展等)等
 【注】補助対象企業の従業員の人事費及び従業員の旅費は補助対象外です。

※公募開始は3月となる見込みです。
 ※JGrants(電子申請システム)での申請受付を予定しています。G2S IDプライムの発行に2～3週間かかりますので、補助金の申請をお考えの方は事前のID取得をお勧めします。
 → <https://www.jgrants-portal.go.jp/>
 ※認定経営革新等支援機関は、中企庁HPに記載の「経営革新等支援機関認定一覧」をご覧ください。
 → <https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/kakushin/nintei/kanban.htm>

詳細はこちら(経営促進者)HP 

1月29日公表「事業再構築補助金を活用できる取組事例・活用イメージ」

10-1, 飲食業での活用事例（業態転換）

10-1. 飲食業での活用例（業態転換）

飲食業

コロナ前

居酒屋を経営していたところ、
コロナの影響で売上が減少



業態
転換

コロナ後

店舗での営業を廃止。
オンライン専用の弁当の宅配事業
を新たに開始。



補助経費の例：店舗縮小に係る**建物改修**の費用

新規サービスに係る**機器導入費**や**広告宣伝**のための費用など

※公道を走る車両、汎用品（パソコン、スマートフォン等）の購入費は補助対象外です。

10-2, 小売業での活用事例（業態転換）

10-2. 小売業での活用事例（業態転換）

小売業

コロナ前

紳士服販売業を営んでいたところ、コロナの影響で売上が減少。



業態
転換

コロナ後

店舗での営業を縮小し、紳士服の
ネット販売事業やレンタル事業に、
業態を転換。



補助経費の例：店舗縮小に係る**建物改修**の費用
新規オンラインサービス導入に係る**システム構築**の費用など
※公道を走る車両、汎用品（パソコン、スマートフォン等）の購入費は補助対象外です。

10-3, サービス業での活用事例（新分野展開）

10-3. サービス業での活用例（新分野展開）

サービス業

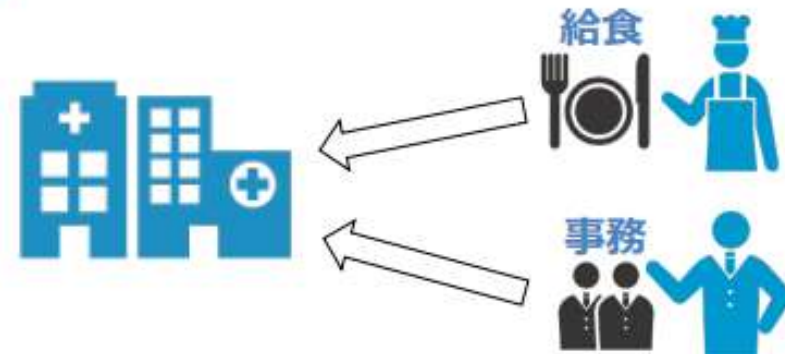
コロナ前

コロナ後

高齢者向けデイサービス事業等の介護サービスを行っていたところ、コロナの影響で利用が減少。

新分野
展開

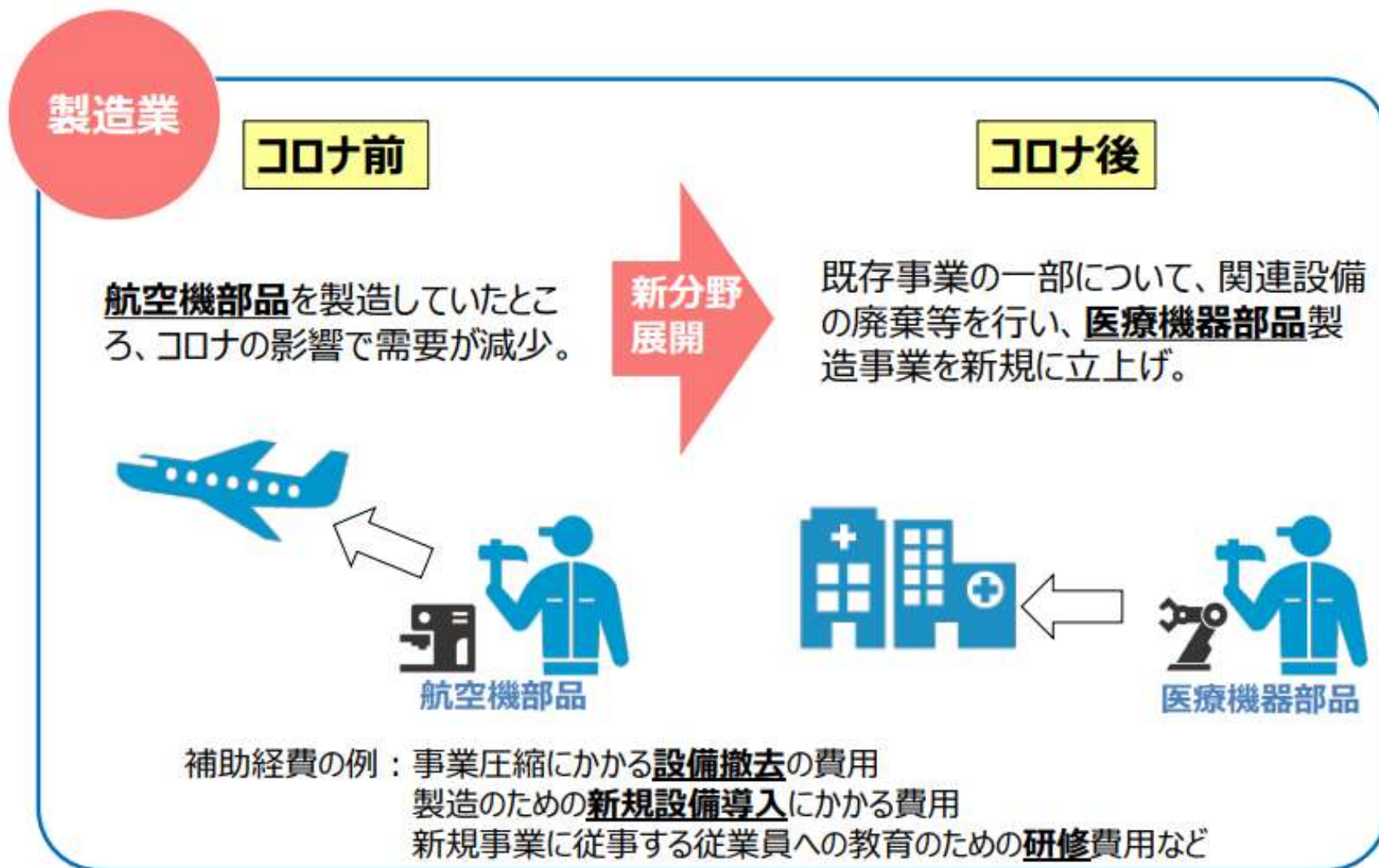
デイサービス事業を他社に譲渡。
別の企業を買収し、病院向けの給食、
事務等の受託サービス事業を開始。



補助経費の例：建物改修の費用
新サービス提供のための機器導入費や研修費用など

10-4, 製造業での活用事例（新分野展開）

10-4. 製造業での活用例（新分野展開）



10-5, その他の活用イメージ

10-5. その他の活用イメージ

飲食業

喫茶店経営

⇒飲食スペースを縮小し、新たにコーヒー豆や焼き菓子のテイクアウト販売を実施。

飲食業

弁当販売

⇒新規に高齢者向けの食事宅配事業を開始。地域の高齢化へのニーズに対応。

飲食業

レストラン経営

⇒店舗の一部を改修し、新たにドライブイン形式での食事のテイクアウト販売を実施。

小売業

ガソリン販売

⇒新規にフィットネスジムの運営を開始。地域の健康増進ニーズに対応。

サービス業

ヨガ教室

⇒室内での密を回避するため、新たにオンライン形式でのヨガ教室の運営を開始。

製造業

航空機部品製造

⇒ロボット関連部品・医療機器部品製造の事業を新規に立上げ。

製造業

半導体製造装置部品製造

⇒半導体製造装置の技術に応用した洋上風力設備の部品製造を新たに開始。

製造業

伝統工芸品製造

⇒百貨店などでの売上が激減。ECサイト（オンライン上）での販売を開始。

運輸業

タクシー事業

⇒新たに一般貨物自動車運送事業の許可を取得し、食料等の宅配サービスを開始。

食品製造業

和菓子製造・販売

⇒和菓子の製造過程で生成される成分を活用し、新たに化粧品の製造・販売を開始。

建設業

土木造成・造園

⇒自社所有の土地を活用してオートキャンプ場を整備し、観光事業に新規参入。

情報処理業

画像処理サービス

⇒映像編集向けの画像処理技術を活用し、新たに医療向けの診断サービスを開始。

事業再構築補助金の「事業再構築」とは

- 1) 既存事業と異なる**新分野**（市場・技術分野）への進出
- 2) 既存事業の縮小・廃業・大幅改修を伴う**業態の転換**
- 3) 大きな投資を伴う新規事業の立ち上げや新商品・サービスの開発

		製品・サービス	
		既存	新規
市場・顧客	既存	<市場浸透戦略> 既存の製品・サービスでと既存の市場・顧客との組合せによる成長戦略	<製品開発戦略> 新しい製品・サービスと既存の市場との組合せによる成長戦略
	新規	<市場開拓戦略> 既存の製品・サービスと新しい市場との組合せによる成長戦略	<多角化戦略> 新しい製品・サービスと新しい市場との組合せによる成長戦略

再構築事例（コロナ禍でがんばる中小企業）

【事例1】 オンラインツアーで新規顧客を獲得

1) サービスの提供方法の開発

◆いただきますカンパニー（北海道帯広市）

<https://itadakimasu-company.com/>

◆北海道十勝の広大な農場を農家に代わって畑ガイドが案内する農場ピクニックや農場観光ツアー

		製品・サービス	
		既存	新規
市場・顧客	既存	<市場浸透戦略> 既存の製品・サービスで既存の市場・顧客との組合せによる成長戦略	<製品開発戦略> 新しい製品・サービスと既存の市場との組合せによる成長戦略
	新規	<市場開拓戦略> 既存の製品・サービスと新しい市場との組合せによる成長戦略	<多角化戦略> 新しい製品・サービスと新しい市場との組合せによる成長戦略

✓ 春秋は東南アジアからのインバウンド客、夏は首都圏の家族連れ客で賑わう

【コロナによる受けた影響】

新型コロナウイルス感染症の拡大でツアー参加者が激減。前年に約2500人を数えた観光客数は500人と80%減に落込んだ。

【講じた対策】

✓ サービスの提供方法の開発

オンライン会議ツールZoomを使い、現場の様子や生産者とのリアルタイムでの交流をライブ配信で楽しんで頂くオンラインツアーや、収穫作業を見学してもらい、トウモロコシ、ジャガイモ、ナガイモなどの収穫物を自宅にお届けするオンライン収穫体験を実施し、5月から9月末まで計24回、178名参加。



再構築事例（コロナ禍でがんばる中小企業）

【事例2】 弁当と惣菜のテイクアウトでV字回復

3) これまでと異なる新分野への進出

◆ My Sweets（埼玉県川口市）

<https://dashidining-kaede.com/>

◆ 老舗にんべんの「だしのアンバサダー」
2018年11月認定後、料理研究家
飲食店「だしダイニング楓」を開業

◆ お母さんが作るようなだしを利かせた
栄養バランスのよい家庭料理

		製品・サービス	
		既存	新規
市場・顧客	既存	<市場浸透戦略> 既存の製品・サービスで既存の市場・顧客との組合せによる成長戦略	<製品開発戦略> 新しい製品・サービスと既存の市場との組合せによる成長戦略
	新規	<市場開拓戦略> 既存の製品・サービスと新しい市場との組合せによる成長戦略	<多角化戦略> 新しい製品・サービスと新しい市場との組合せによる成長戦略

✓ 「オープンから1年でたくさんの来客がある。テイクアウトだけでもやりましょう！」

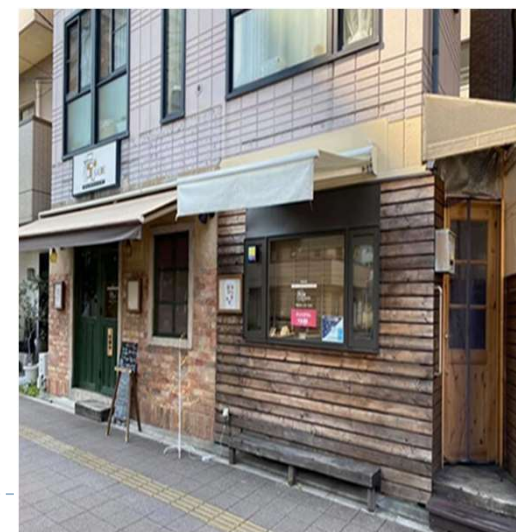
【コロナによる受けた影響】

外食自粛ムードが漂い始め夜間の団体予約などが減少。緊急事態宣言が発令された4月は、3月比で売上が半減。5、6月も同25%の減収。

【講じた対策】

✓ 商品・サービスの提供方法の開発

- ・宣言翌日の4月8日にテイクアウトのみの営業にシフト。
- ・テイクアウトサービスはカレーと鳥のから揚げを使った弁当2種類でスタート。
- ・コスト削減：店内で処理する工程を増やし支出を押さえた。
- ・単価を見直し、売れるメニューに絞って販売した。
- ・7月にV字回復を達成。8月も昨年実績を上回る売上げになった。



事業再構築補助金 事業計画書作成のポイント

事業計画の策定ポイント

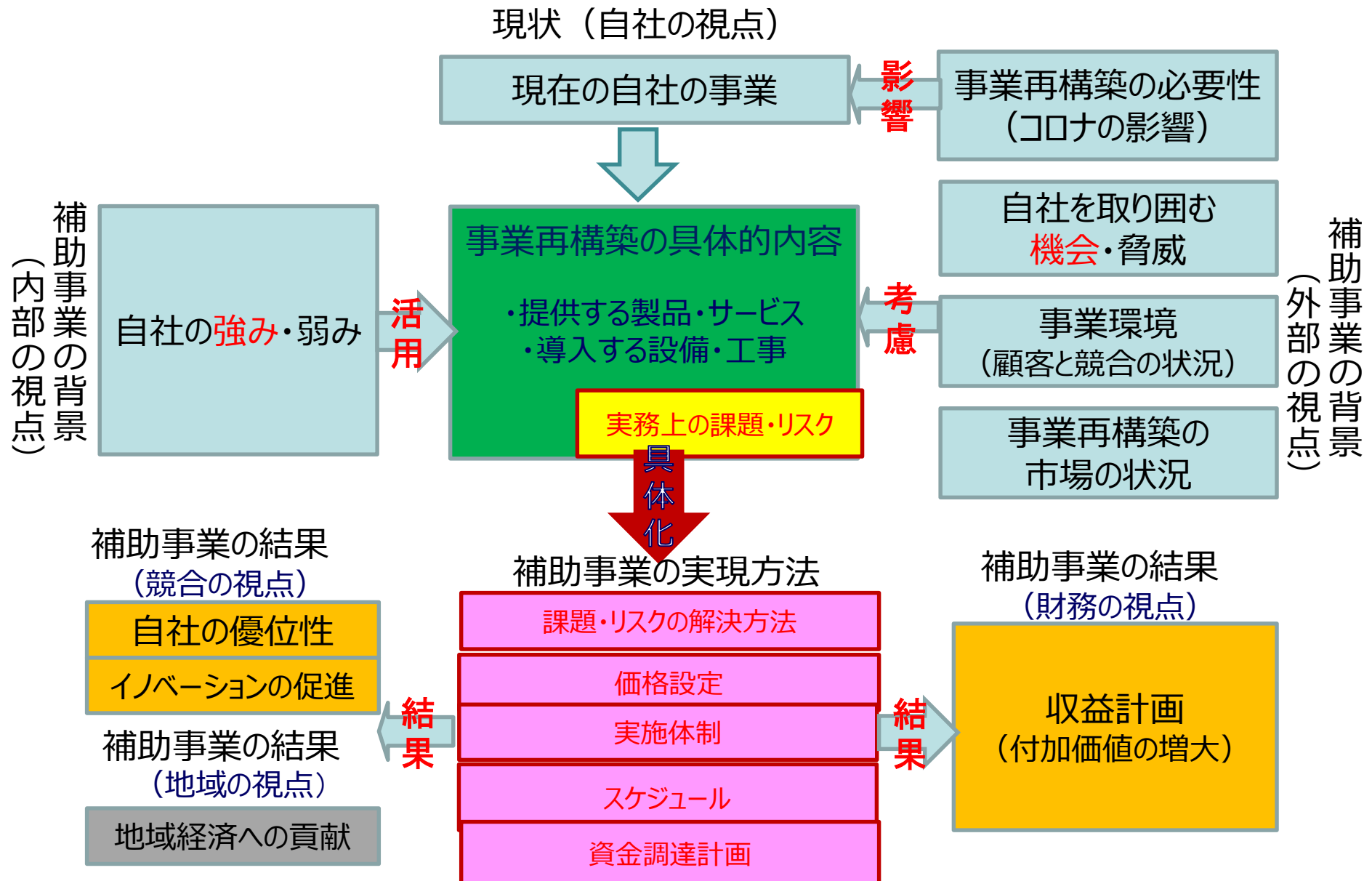
●補助金の審査は、事業計画を基に行われます。採択されるためには、合理的で説得力のある事業計画を策定することが必要。



【事業計画に含めるべきポイント】

- 現在の企業の事業、強み・弱み、機会・脅威、事業環境、事業再構築の必要性
- 事業再構築の具体的内容（提供する製品・サービス、導入する設備、工事等）
- 事業再構築の市場の状況、自社の優位性、価格設定、課題やリスクとその解決法
- 実施体制、スケジュール、資金調達計画、収益計画（付加価値増加を含む）

説得力のある事業計画の構造



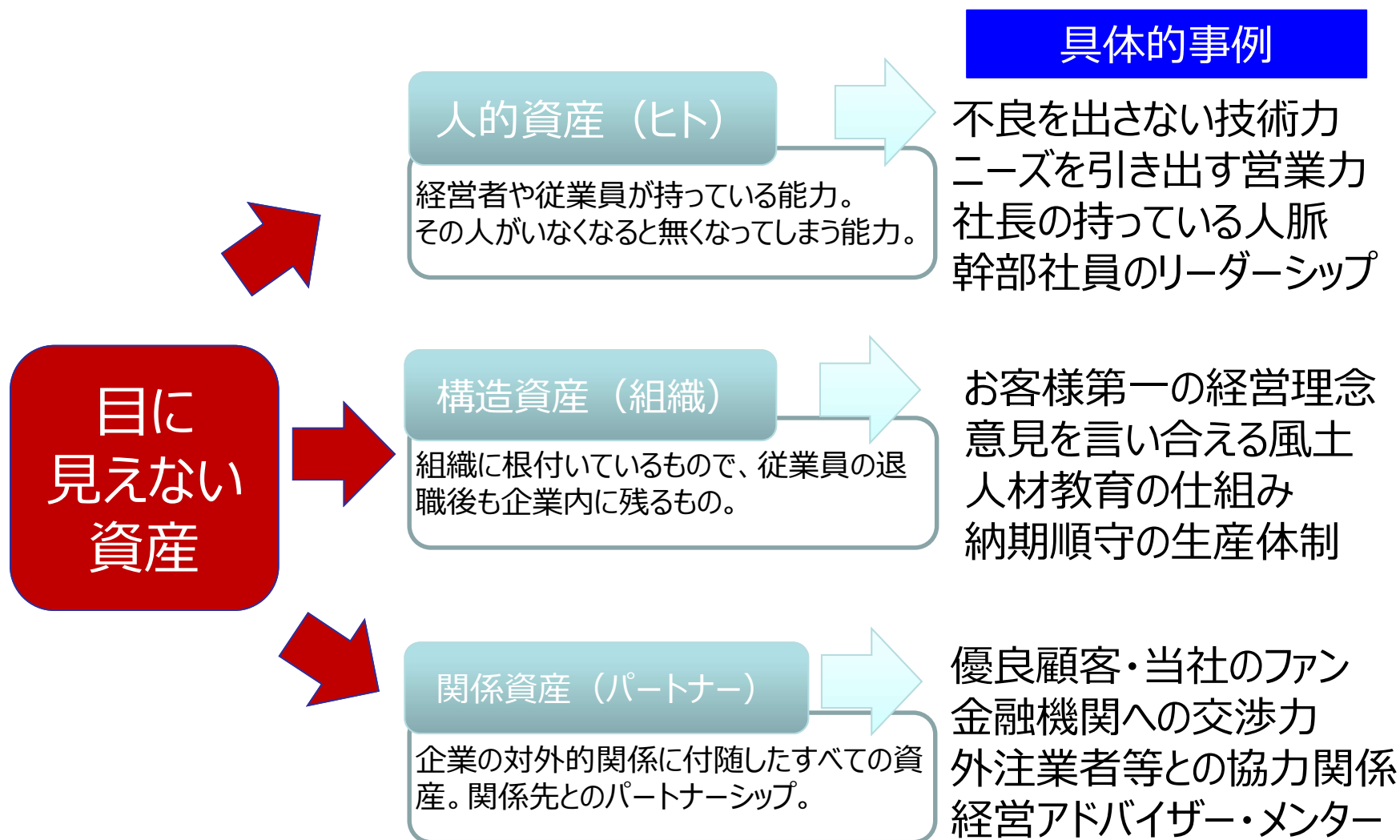
自社のSWOT(S×O:積極戦略)を考える

事務所名	
記入者	
作成日時	

※	商品サービス名、顧客ゾーン、セールスプロジェクトなどの具体的な固有名詞が分かるような表現にする
※	単語の羅列ではなく、1カ月後に見ても「何の意味か」分かるように、主語述語、背景なども文章として明記しておく
※	ニッチカテゴリーだけを目指しそこでエッジを立てる分野をセレクト。そこに使える「強み」がない場合は、「これから強くする」事でも「強み」に記載しても構わない

		内部要因	
		強み(S)・・・この地域や同業の独自の特徴を持つ同業者と比較して	
		A	
		B	
		C	
		D	
		E	
		F	
外部環境	機会(O)・・・これから求められるニッチ分野、費用を払ってでも生まれるクライアントのニーズ		組み合わせ番号(例<2>-B)【積極戦略】自分の強みを活かして、更に伸ばしていく対策。又は積極的に投資やPR、学習をして他社との競合で優位に立つ戦略
	<1>		
	<2>		
	<3>		
	<4>		
	<5>		

会社の強み（目に見えない資産）とは？



Ⅲ、採択されるために、補助金の本質を知る

補助金を実施する政府の意図を知る

＜行政（国）側から見る補助金活用とは＞

行政（国）



★中小企業（特に小規模事業者）に元
気になってほしい

★売上・利益を上げてほしい。
そして、税金をもっと払ってほしい

★予算は限りがあるので、**売上・利益が上
がりそうな**企業に大切な税金をつぎ込
みたい

企業全体を助けられる訳ではない
予算内における効率的な支援（行政のニーズ）

補助金採択に近づく事業計画とは

◆ 一貫した説得力の高いストーリーがある

- 記載内容を「一読」するだけで、補助事業の全体像がわかる
- 自社の困りごとが解決できている

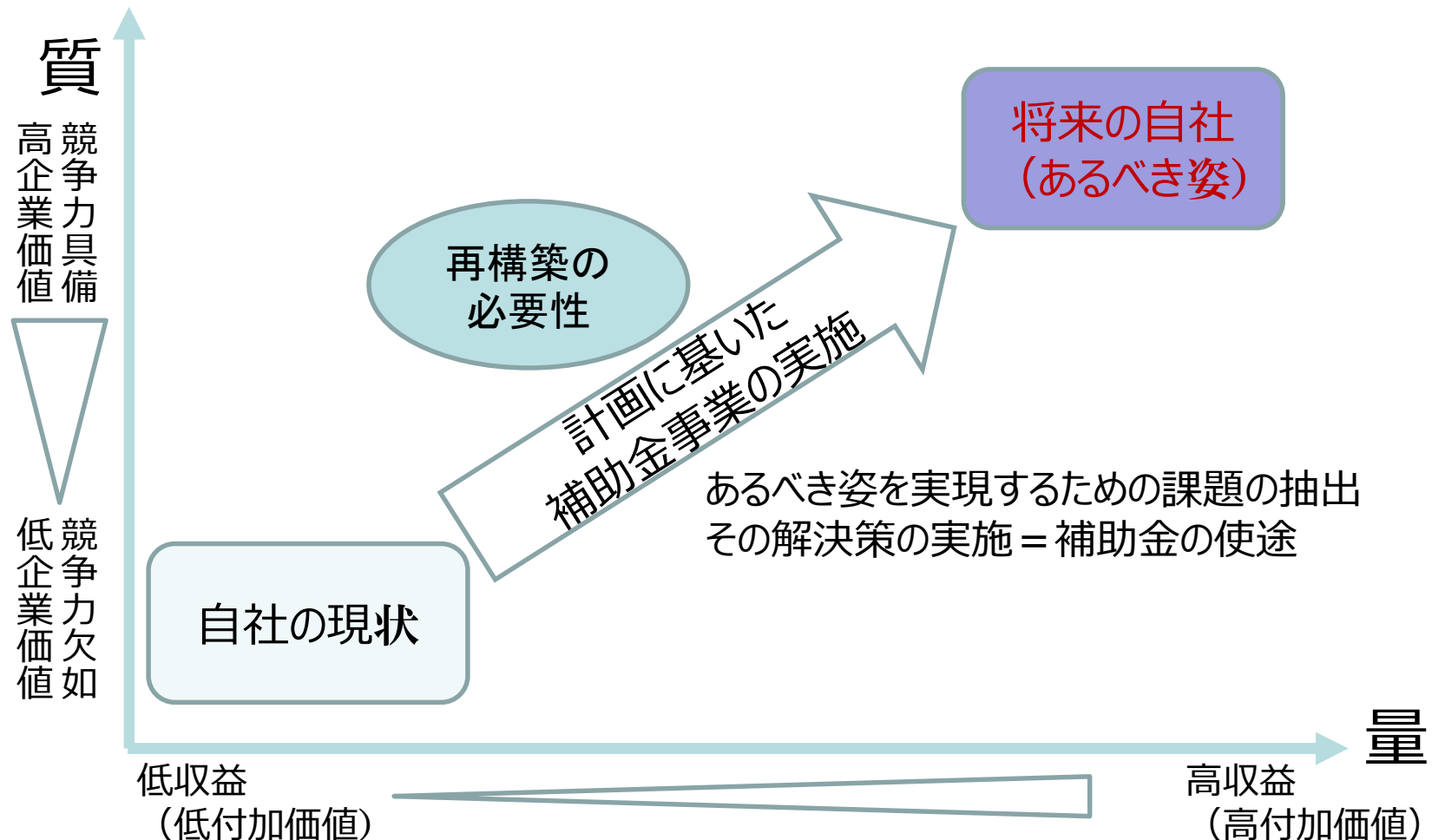
◆ 審査項目に対して、抜け・漏れがない

- 申請書の内容に、革新性・収益性・実現性・継続性・社会性がある

◆ わかり易く、分量也多すぎない

- 審査員が1社の審査に費やせる時間は「限られる」
- やりたいこと（申請内容）が見えないこともNGだが、不要な事項の記載もNG

『一貫した説得力の高いストーリー』とは



- ◆ (前) 自社の現状を明らかにする
- ◆ (後) 将来どうしたいのか (どうなりたいのか) を明らかにする
- ◆ 「前」「後」、どちらから眺めても整合性が取れるように、まずは「幹」(方針) を考える

『審査項目に抜け・漏れがない』とは

視点	具体的ポイント (もの補助審査のケース)
① 新規性 独創性	・商品/サービスに新しさがある (自社・地域で目新しい) ・自社の強みで差別化されている (競合他社との違いが明確になっている)
② 実現性	・知識/経験に裏打ちされた事業である (これまでの経験やノウハウがある) ・ノウハウを習得したパートナーがいる (パートナーや取引先と連携している)
③ 収益性	・会社の収益伸長が明確になっている (売上拡大の計画になっている) (単価×客数が明確である)
④ 継続性	・商品/サービスを継続する体制がある (商品/サービスを独自に開発提供できる)
⑤ 社会性	・地域社会や顧客に貢献している

➡再構築の必要性、イノベーションの促進等 (事業再構築補助金の審査視点)



ご清聴いただき
誠にありがとうございました

皆様の新たな取組みと
ご発展を祈念いたします！

